

La nouvelle loi relative aux marchés publics et le secteur non-marchand

Mode d'emploi

Marque de confiance





La nouvelle loi relative aux marchés publics et le secteur non-marchand

Mode d'emploi

Le 15 juin 2006, la nouvelle loi relative aux marchés publics a été approuvée par le Parlement belge.

Cette loi a été exécutée par deux arrêtés royaux : l'arrêté royal du 15 juillet 2011 et l'arrêté royal du 14 janvier 2013. La loi du 17 juin 2013 relative à la motivation, à l'information et aux voies de recours en matière de marchés publics est venue dernièrement compléter l'arsenal juridique relatif aux marchés publics.

Le champ d'application de la loi, quant aux personnes, a été élargi.

A l'avenir, de nombreuses institutions du secteur non-marchand seront tenues d'appliquer la réglementation relative aux marchés publics.

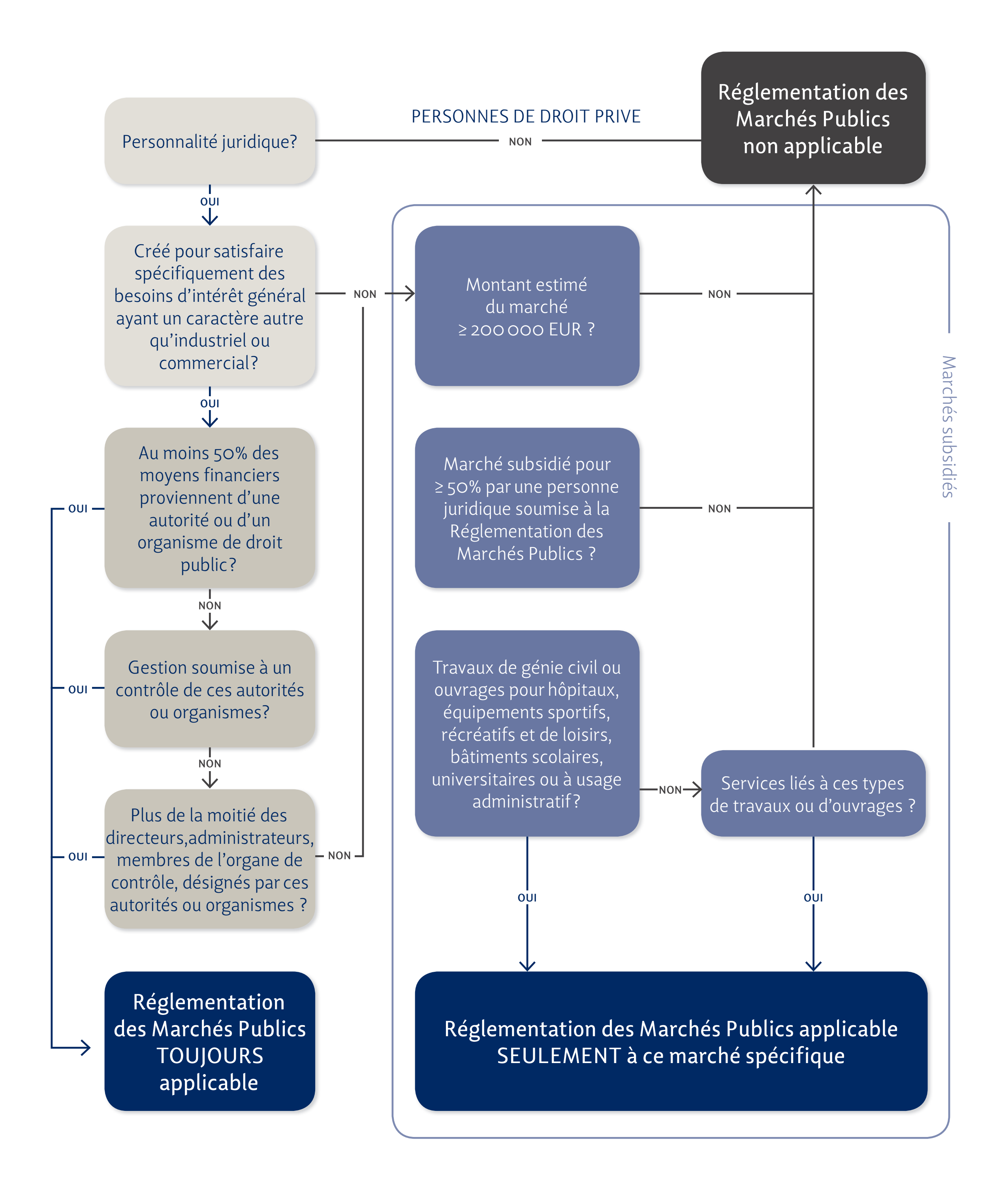
La présente brochure a pour objet, de manière synthétique, de présenter les divers éléments de cette nouvelle législation en ce qu'elle concerne plus précisément le secteur non-marchand.



I. À qui la législation s'applique-t-elle ?

Outre les autorités publiques traditionnelles, la loi entend également s'appliquer aux personnes morales de droit privé.

Dans quel cas, la loi s'applique-t-elle aux personnes morales de droit privé? Il convient de suivre **l'arbre de décision** suivant :



Le schéma se compose de deux parties :

La partie de gauche concerne des personnes morales de droit privé qui sont actives dans le secteur non-marchand et qui, en raison de leur objectif spécifique et de *l'influence particulière des pouvoirs publics*, **doivent toujours appliquer la réglementation** relative aux marchés publics. Une influence particulière des pouvoirs publics signifie que l'activité de la personne morale de droit privé est essentiellement financée par les pouvoirs publics ou que les pouvoirs publics en contrôlent la gestion ou que les pouvoirs publics y nomment au moins la moitié des administrateurs.

La partie de droite concerne les personnes morales de droit privé qui ne sont en principe pas soumises à la loi relative aux marchés publics. Ce n'est que pour certains projets subventionnés que ces personnes seront tenues d'appliquer la réglementation relative aux marchés publics lorsqu'elles se trouvent dans les conditions prévues par la loi.

En ce qui concerne les projets subventionnés, on peut penser, par exemple, à un hôpital privé qui ne dépend pas essentiellement des pouvoirs publics pour son financement. (Les moyens *proviennent principalement des pouvoirs publics* si au moins la moitié de tous les revenus se composent de financements publics). Les pouvoirs publics ne contrôlent pas la gestion et ne nomment pas d'administrateurs. Par manque de place, l'hôpital décide de construire une nouvelle aile. Pour ce faire, il fait appel aux subventions publiques pour plus de 50% du montant des travaux. Dans ce cas, l'hôpital devra appliquer la loi relative aux marchés publics pour la construction de la nouvelle aile.



II. Si la loi s'applique, quelle procédure choisir ?

La loi relative aux marchés publics prévoit différents modes de passation, dont deux modes de passation standard :

- L'adjudication (ouverte ou restreinte [1])
- L'appel d'offres (ouvert ou restreint [1])

L'adjudicateur peut choisir indifféremment l'un ou l'autre mode de passation standard.

La nouvelle loi relative aux marchés publics permet de s'écarter dans certains cas des modes de passation standard. Il s'agit de modes de passation d'exception ;

Le premier mode de passation d'exception est la procédure négociée. La procédure négociée est plus flexible et on peut partiellement la modeler en fonction de ses propres besoins. Ce mode de passation a ceci d'intéressant que l'on peut négocier les conditions du marché séparément avec un ou plusieurs soumissionnaires. Il y a deux types de procédures négociées, chacune avec ses propres cas d'application :

- Procédure négociée avec publicité (ou Procédure négociée directe avec publicité [2]) ;
- Procédure négociée sans publicité, comprenant, notamment, la possibilité de travailler avec une simple facture acceptée pour les marchés dont le montant de facture est inférieur à 8 500 euros ou la possibilité de passer un marché répétitif sous certaines conditions.

Un deuxième mode de passation d'exception est le dialogue compétitif. Ce mode de passation offre également la possibilité de se concerter avec des prestataires potentiels. Ce mode de passation peut être suivi, par exemple, pour des projets impliquant un financement complexe et structuré dont la base juridique et financière ne peut être déterminée d'avance.

Les questions suivantes permettent de déterminer le mode de passation le plus approprié au marché.

Qu'est-ce qui différencie les divers modes de passation d'un marché public ?

- Dans le cas d'une **adjudication (ouverte ou restreinte)**, une décision d'attribution est prise sur la base d'un seul critère: le prix proposé. L'offre présentant le prix le plus bas remporte le marché. Pour mener à bien une adjudication, il importe de décrire le résultat à réaliser en connaissance de cause et en détail. Un soumissionnaire a besoin de ces détails pour pouvoir tout comprendre dans le prix qu'il reprendra dans son offre.
- Dans le cas d'un **appel d'offres (ouvert ou restreint)**, une décision d'attribution est prise sur la base de plusieurs critères. C'est l'offre la plus avantageuse qui sera retenue. Font parties des critères, outre le prix, des critères tels que la qualité, le délai de livraison ou la prestation de services, etc .... Ces critères reflètent les éléments qui ont de l'importance pour l'adjudicateur.
- Dans le cas d'une **procédure négociée**, on détermine librement si l'on souhaite inclure d'autres critères en plus de celui du prix.

En tout cas, il est essentiel de décrire très précisément les critères d'attribution dans le cahier spécial des charges que rédige l'adjudicateur.

[1] Procédure ouverte = la procédure de passation dans laquelle tout entrepreneur, fournisseur ou prestataire de services peut présenter une offre. Procédure restreinte = la procédure de passation dans laquelle tout entrepreneur, fournisseur ou prestataire de services peut demander à participer et dans laquelle seuls les candidats sélectionnés par l'entité adjudicatrice, peuvent présenter une offre;
[2] Au contraire de la procédure négociée avec publicité (voir ci-après les étapes de la procédure), la procédure négociée directe avec publicité se déroule en une seule phase : droit d'accès, sélection qualitative et examen du contenu des offres sont traités en même temps.

Doit-on rendre publique son intention d'achat[3]?

La loi relative aux marchés publics encourage à rendre publique son intention d'achat. Les soumissionnaires potentiels seront ainsi informés de cette intention d'achat. Ils auront ainsi l'opportunité de déposer une offre s'ils le souhaitent. Cette publicité est d'ailleurs obligatoire dans les cas que détermine la loi. L'adjudicateur peut publier son marché où bon lui semble. La loi relative aux marchés publics dispose en effet qu'un marché doit au moins être publié dans les publications suivantes:

- Dans le *Bulletin des Adjudications*;
- Dans le *Journal officiel de l'Union européenne* pour les marchés de plus grande importance, à publier au niveau européen.

Ce sont les seules publications officielles. L'adjudicateur, peut également publier le marché ailleurs, mais il ne s'agit pas de publications officielles. Les publications *officieuses* ne peuvent contenir d'autres informations que les publications officielles. En outre, le marché doit d'abord être publié officiellement avant de pouvoir être publier ailleurs.

En raison de la publication, tous les soumissionnaires potentiels sont informés du marché. La concurrence peut alors jouer pleinement. Les soumissionnaires offriront probablement leurs meilleures conditions. Le revers de la médaille est que l'adjudicateur sera probablement submergé d'offres. Ce qui entraîne un important travail administratif.

Aussi, il est conseillé de bien réfléchir à l'avance sur la procédure à suivre :

- S'attend-t-on à de nombreuses offres? Dans l'affirmative, il est préférable de travailler avec une **procédure restreinte**. Une telle procédure se compose de deux étapes. Tout d'abord, la sélection d'un certain nombre de candidats qui entrent en ligne de compte pour le marché. Seuls les candidats sélectionnés pourront déposer une offre. Dans une seconde phase, on évalue les offres. En d'autres termes, le travail administratif est limité.
- Si le nombre de candidats soumissionnaires potentiels est limité, on peut choisir une **procédure ouverte**. La sélection des soumissionnaires et l'attribution du marché se font alors en une seule phase.

Dans certains cas, la loi relative aux marchés publics offre la possibilité de passer le marché via la procédure négociée, avec ou sans publicité. Si l'on est dans les conditions d'application de la procédure négociée sans publicité, on consulte plusieurs candidats de son choix et on négocie avec eux les conditions du marché. Si l'on est retenu ou si l'on opte pour la procédure négociée avec publicité, chaque candidat selectionné peut déposer une offre.

Peut-on mener des négociations concernant l'achat?

L'adjudication et l'appel d'offres ne permettent pas la tenue de négociations. Pourtant, le législateur estime que, dans un certain nombre de cas, les négociations avec les soumissionnaires offrent une plus-value. La loi relative aux marchés publics a prévu la procédure négociée pour des situations bien définies. Il en va ainsi des marchés de moindre ampleur et des services répétitifs. La loi relative aux marchés publics prévoit plusieurs cas d'application possibles.

Outre la procédure négociée, la loi relative aux marchés publics offre également la possibilité de négocier avec les soumissionnaires intéressés dans le cadre du dialogue compétitif. Dans cette formule, on détermine avec les soumissionnaires intéressés quels moyens sont appropriés pour satisfaire autant que possible les besoins de l'adjudicateur. L'adjudicateur opte pour une ou plusieurs solutions que les candidats sélectionnés ont soumises. Les candidats soumettant la solution la plus appropriée sont invités à déposer une offre.

[3] Le terme 'achat' couvre toute commande de travaux d'entreprises, d'achat de fournitures ou de recours à des prestations de services. Dans les prestations de services est compris, notamment, le recours aux opérations de crédit ou d'assurances.

En d'autres termes, on définit les solutions possibles en dialogue avec ceux qui mettront en œuvre ultérieurement la solution choisie. Cela n'est naturellement possible que si le marché est à ce point complexe que l'on n'est pas en mesure de déterminer seul une solution.

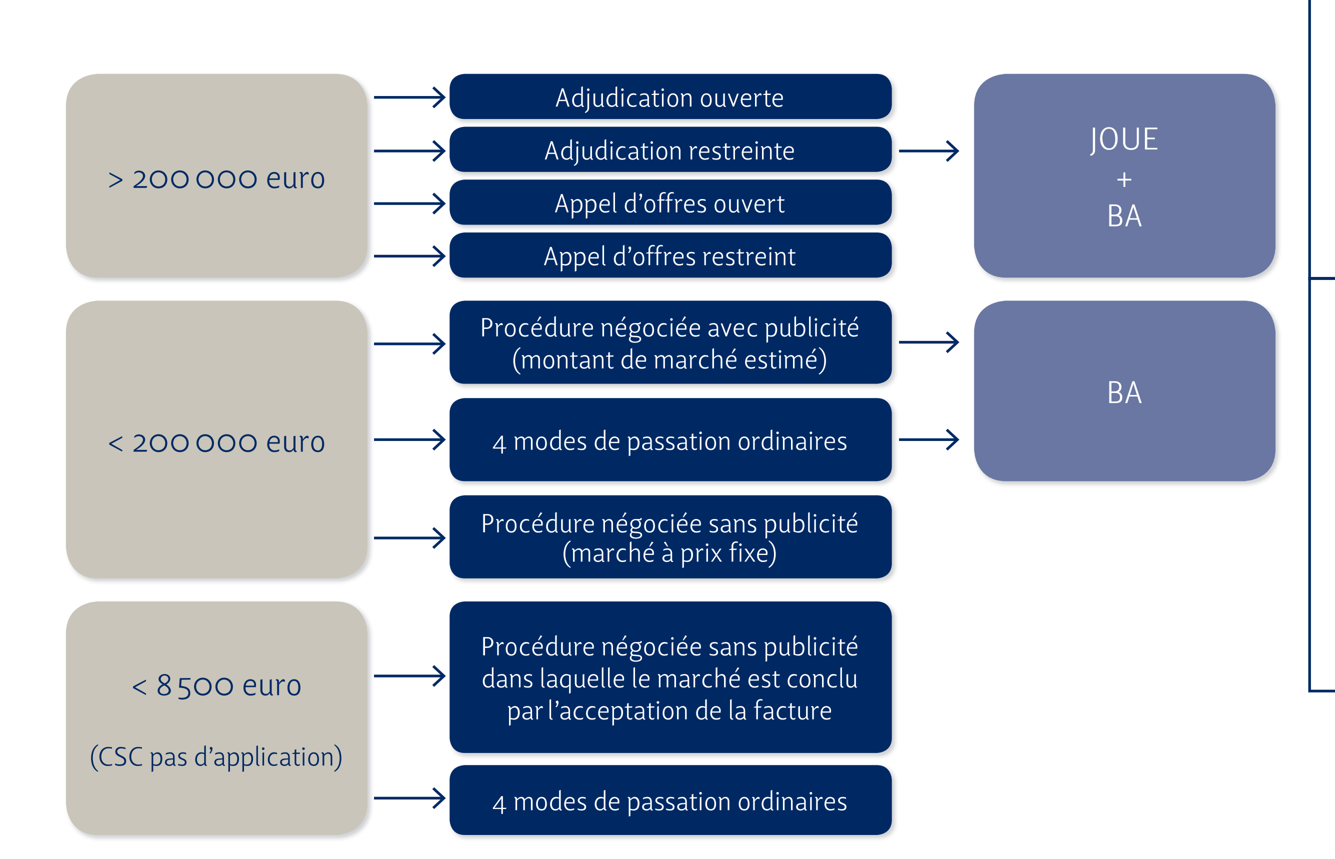
Quelle est la valeur de l'achat et comment déterminer cette valeur?

L'adjudicateur estime le montant du marché. Ce montant du marché est déterminant pour la suite de la procédure.

- Principe général
  L'estimation du montant du marché doit toujours se fonder sur la durée totale et la valeur totale du marché. On ne tient pas compte de la TVA. On doit cependant tenir compte de tous les autres éléments.

- Pour les services (comprenant notamment les services financiers bancaires et d'investissement), le montant du marché est estimé sur la base de la rémunération totale du prestataire de services. Pour les services financiers bancaires et d'investissement, cette rémunération totale englobe notamment les honoraires, les commissions, les intérêts pour la durée totale du marché et toutes les autres formes de rémunération du prestataire de services. Un marché pour lequel est proposé un taux pendant toute la durée de l'emprunt est un marché à prix total, qu'il s'agisse d'un taux fixe ou d'une référence de taux à révision périodique majorée d'une marge fixe.

- Pour les services bancaires de crédit pour lesquels il n'est pas possible de donner une indication d'un prix total, le montant estimé du marché est déterminé de la manière suivante :
  - pour un service d'une durée déterminée inférieure ou égale à 48 mois, en se fondant sur la valeur estimée du marché pour toute sa durée ;
  - pour un service d'une durée indéterminée ou supérieur à 48 mois, en se fondant sur la valeur mensuelle estimée multipliée par 48.



Quel est l'impact de la valeur du marché?

La valeur du marché est déterminante pour le mode de passation à suivre.

Le montant de la facture du marché total est-il inférieur à 8 500 euros? Dans ce cas, la méthode la plus simple est la procédure négociée sans publicité par laquelle on conclut le marché en acceptant la facture. Travailler avec une facture acceptée est la procédure la plus flexible pour passer un marché. En effet, on passe l'achat via la procédure négociée sans publicité. On consulte donc plusieurs prestataires. On examine quel prestataire soumet la meilleure proposition et on conclut le marché en acceptant la facture de l'achat. La réglementation relative aux marchés publics permet d'organiser cette attribution sans trop de formalités.

Cela reste naturellement un marché public ; on doit donc respecter les principes de base des marchés publics, c'est-à-dire ceux de la transparence et du traitement égalitaire des soumissionnaires.

- Pour les crédits, les possibilités d'application sont très limitées parce que la limite de 8 500 euros est déjà atteinte pour des montants de crédit de 85 000 à 90 000 euros sur cinq ans, ou 15 000 euros sur vingt ans (cela dépend de l'évolution des taux).
  - Si la dépense **effective** pour le service financier est inférieure à 200 000 euros hors TVA, on peut recourir à la procédure négociée sans publicité. L'adjudicateur détermine à quels prestataires de services financiers il va demander de déposer une offre. Attention : il s'agit ici de la dépense effective, donc du montant qu'on paie effectivement au final pour le service financier.
  - Dans certains cas, on ne connaît pas le montant de la dépense effective pour le service financier, on ne peut en faire qu'une estimation. Si le montant estimé du marché pour le service financier est inférieur à 200 000 euros hors TVA, on peut recourir à la procédure négociée avec publicité (ou à la procédure négociée directe avec publicité). Chaque prestataire de services financiers aura donc l'opportunité de soumissionner au marché, mais on peut faire preuve de flexibilité à cet égard.

Toutefois, ce ne sont pas les seuls cas d'application de la procédure négociée.

Si la dépense effective pour le marché ou le montant estimé du marché dépasse ces seuils, il convient d'examiner les autres cas d'application de la procédure négociée. Il est en effet possible d'utiliser la procédure négociée sur la base d'un autre cas d'application (que celui de la valeur du marché) pour passer le marché. Il en est ainsi des marchés répétitifs. Dans certaines conditions, on peut simplement passer un marché répétitif en recourant à la procédure négociée.

Si on ne peut passer un marché via la procédure négociée, on doit appliquer un des modes de passation standard. Il s'agit de l'appel d'offres ouvert ou restreint et de l'adjudication ouverte ou restreinte.

L'avantage de l'appel d'offres est que l'on peut utiliser plusieurs critères d'attribution en plus du prix. Les services financiers impliquent une relation à long terme entre l'adjudicateur et son institution financière. Les critères d'attribution permettent de tenir compte de cet aspect dans l'attribution du marché.

Comme indiqué plus haut, on peut utiliser le dialogue compétitif pour des marchés plus complexes qui ne peuvent être passés via une adjudication ou un appel d'offres.

Une dernière procédure qui mérite d'être citée est la passation d'un accord-cadre. Il s'agit d'un contrat entre un adjudicateur et un ou plusieurs prestataires de services, dans le cadre duquel des

marchés partiels individuels sont passés ultérieurement. En d'autres termes, on passe un accord-cadre en tant que marché public, puis on attribue simplement des marchés partiels dans ce cadre. Ces marchés partiels ne constituent plus des marchés publics distincts tant que l'on respecte les conditions de la réglementation.

Peut-on scinder un achat en plusieurs marchés publics?

Oui, on peut, dans certains cas, scinder un achat en plusieurs marchés tant qu'on ne scinde pas les achats artificiellement pour retomber en dessous des seuils susmentionnés. Par exemple, on ne peut scinder un achat dont le montant de marché s'élève à 12 000 euros pour pouvoir travailler avec une facture acceptée.

Si un achat répond à un seul besoin, on doit passer cet achat dans un seul marché.

En revanche, les achats qui répondent à plusieurs besoins peuvent être scindés en différents marchés.

Quelle peut être la durée d'un marché public?

La loi relative aux marchés publics se base sur le principe de concurrence. Compte tenu de ce principe, l'adjudicateur doit sonder à nouveau le marché en temps utile. Les contrats de durée indéterminée avec un seul prestataire ne sont donc plus possibles. Les conditions applicables aux achats sont donc régulièrement remises en concurrence. Ce principe joue à l'avantage de l'adjudicateur car ses conditions sont ainsi à tout moment conformes au marché. Il est difficile de donner des indications précises quant à la durée des services financiers. La loi relative aux marchés publics n'est pas claire à ce sujet.



III. Quelles étapes doit-on suivre de A à Z?

Pour le savoir, on doit distinguer la phase préparatoire et la procédure proprement dite.

Dans la phase préparatoire, on suit les étapes suivantes de la détermination des besoins à l'établissement du cahier des charges :

1.
Détermination du besoin : de quoi a-t-on précisément besoin en tant qu'adjudicateur?
Quels sont les éléments qui revêtent une grande importance pour l'adjudicateur ?

2.
Description du marché

a. Description de l'objet
b. Estimation du montant du marché
c. Spécifications du marché: à quelles exigences techniques le marché doit-il satisfaire?
d. Choix des critères de sélection et d'attribution pour ce marché.

3.
Détermination du nombre de soumissionnaires attendus. Le résultat influencera peut-être le mode de passation qui sera finalement appliqué.

4.
Choisir la procédure d'attribution.

5.
Rédigez un cahier spécial des charges.

La procédure d'attribution proprement dite comprend également un certain nombre d'étapes.

En matière de service financier de crédit bancaire, il n'existe pas un mode de passation type. Deux facteurs seront déterminants : la valeur estimée du marché et le souci, ou non, d'ajouter au critère du prix, d'autres critères d'attribution.

Un certain nombre d'adjudicateurs, s'en tient au seul critère du prix et opte pour l'adjudication. C'est le cas, assez régulièrement, pour les emprunts importants.

D'autres préfèrent l'adjudication qui leur permet d'ajouter au critère du prix des critères d'attribution qui leur semblent revêtir une importance particulière pour la satisfaction de leurs besoins.

On constate cependant, que chaque fois que la possibilité leur en est offerte, les adjudicateurs, en matière de services financiers, optent pour la procédure négociée et s'ils le peuvent optent pour la procédure négociée sans publicité (dont fait partie la procédure dite de 'facture acceptée').

Nous reprenons ci-après, en synthèse, les étapes qui s'appliquent aux modes de passation les plus courants pour les services financiers :

- Adjudication ouverte
- Appel d'offres restreint
- Procédure négociée sans publicité
- Procédure négociée sans publicité, avec facture acceptée

	ADJUDICATION OUVERTE	APPEL D'OFFRES RES-TREINT	PROCÉDURE NÉGOCIÉE SANS PUBLICITÉ	FACTURE ACCEPTEE
PHASE DE SELECTION		Via une publication, on invite les prestataires de services potentiels à poser leur candidature. On publie à cet effet un dossier de qualification.	On sélectionne plusieurs prestataires de services dont on pense qu'ils peuvent mener à bien le marché.	On sélectionne un ou plusieurs soumissionnaires potentiels que l'on consulte ensuite. On décrit ses besoins et on demande aux soumissionnaires potentiels de déposer une offre.
PHASE DE SELECTION		Sur la base du dossier de qualification, les candidats établissent leur demande de participation.		
PHASE DE SELECTION		On réceptionne les demandes de participation. Les demandes reçues après la date limite ne peuvent en principe plus être prises en considération. A la date prévue, on prend connaissance des différentes candidatures.		
PHASE DE SELECTION		On examine les différentes demandes de participation sur la base des critères de sélection repris dans le dossier de qualification et on sélectionne les candidats qui peuvent déposer une offre pour le marché.		
PHASE D'ATTRIBUTION	On rédige un cahier spécial des charges. Via une publication, on invite les soumissionnaires potentiels à faire offre.	On rédige un cahier spécial des charges, même si cette étape peut naturellement être réalisée antérieurement et on envoie le cahier des charges aux candidats sélectionnés en les invitant à déposer une offre.	On rédige un cahier spécial des charges et on invite les prestataires de services sélectionnés à déposer une offre. On remplit ainsi l'obligation de consulter plusieurs prestataires de services.	

	ADJUDICATION OUVERTE	APPEL D'OFFRES RES-TREINT	PROCÉDURE NÉGOCIÉE SANS PUBLICITÉ	FACTURE ACCEPTEE
PHASE D'ATTRIBUTION		On réceptionne les différentes offres. Les offres reçues après la date limite ne peuvent plus être prises en considération.	On reçoit les différentes offres. Les offres reçues après la date limite de dépôt ne peuvent plus être prises en considération.	
PHASE D'ATTRIBUTION	On organise la séance d'ouverture à la date prédéfinie. Pendant la séance d'ouverture, on ouvre les offres. Les soumissionnaires ayant fait une offre sont admis à la séance.	On organise la séance d'ouverture à la date prédéfinie. Pendant la séance d'ouverture, on ouvre les offres. Les soumissionnaires ayant fait une offre sont admis à la séance.	On ouvre les offres au moment prévu à cet effet. En principe, les soumissionnaires ne sont pas présents. On peut naturellement y déroger dans le cahier spécial des charges.	On examine les offres que l'on a reçues et on négocie ensuite avec le(s) meilleur(s) prestataire(s).
PHASE D'ATTRIBUTION	On évalue la régularité administrative et technique des offres.	On évalue la régularité administrative et technique des offres.	On évalue le contenu des offres reçues sur la base des critères d'attribution repris dans le cahier spécial des charges. Sur la base de l'évaluation, on rédige une shortlist des soumissionnaires avec lesquels on va négocier. En rédigeant la shortlist, il faut respecter le principe d'égalité entre les soumissionnaires.	Le(s) prestataire(s) émet(tent) son/leur offre définitive sur la base des négociations.
PHASE D'ATTRIBUTION	On évalue le contenu des offres sur la base des prix offerts.	On évalue le contenu des offres sur la base des critères d'attribution qui ont été définis au préalable dans le cahier spécial des charges.	On négocie séparément avec chacun des soumissionnaires repris dans la shortlist.	
PHASE D'ATTRIBUTION			Après les négociations, les soumissionnaires avec lesquels on a négocié peuvent soumettre une ultime et meilleure offre. (Best and final offre ou BAFO)	
PHASE D'ATTRIBUTION			On évalue le contenu des BAFO déposées sur la base des critères d'attribution repris dans le cahier des charges.	On évalue le contenu des offres définitives sur la base des critères d'attribution.
PHASE D'ATTRIBUTION	Sur la base de l'évaluation du contenu, on prend une décision d'attribution (choix du meilleur prix).	Sur la base de l'évaluation du contenu, on prend une décision d'attribution (choix de la meilleure offre).	Sur la base de l'évaluation du contenu, on prend une décision d'attribution.	
PHASE D'INFORMATION	On informe les soumissionnaires auxquels on n'a pas attribué le marché. On conclut le marché en notifiant la décision d'attribution au soumissionnaire retenu.	On informe les soumissionnaires auxquels on n'a pas attribué le marché. On conclut le marché en notifiant la décision d'attribution au soumissionnaire retenu.	On informe les soumissionnaires auxquels on n'a pas attribué le marché de la décision de non attribution. On conclut le marché avec le soumissionnaire retenu.	On informe les soumissionnaires que l'on n'a pas retenus. On attribue le marché au soumissionnaire retenu et on l'en informe. On conclut le marché par l'acceptation de la facture du soumissionnaire retenu.

Dans la plupart des marchés de services financiers, à compter du lendemain du jour où la décision d'attribution motivée est adressée aux soumissionnaires, un délai de 15 jours (délai dit de 'Stand still') court pendant lequel il est interdit de conclure le marché. Ce délai doit permettre à(aux) soumissionnaire(s) prétendument lésé(s) de demander la suspension/annulation de la décision d'attribution. Ce n'est qu'au terme de la période de 15 jours, à défaut de demande de suspension/annulation, que le marché peut être conclu.



IV. Quels sont les éléments qui doivent être repris dans le cahier des charges?

En fonction de la procédure choisie, le cahier des charges décrit de manière plus ou moins détaillée ce qu'implique exactement le marché. Le cahier des charges doit donc contenir au moins les éléments suivants:

- les dispositions légales applicables au marché,
- les critères de sélection des participants,
- les critères d'attribution,
- la description technique des services, travaux ou fournitures demandés.

Des modèles de cahier spéciaux de charges sont disponibles auprès des chargés de relations du Marché 'Non-marchand' de CBC Banque.

Quelle est la différence entre les critères de sélection et les critères d'attribution?

Les critères de sélection servent à contrôler la qualité des soumissionnaires quant à leur capacité financière, économique et technique à mener à bien le marché, mais aussi à contrôler s'ils ne se trouvent pas dans un cas d'exclusion (comme la faillite, des arriérés fiscaux ou des arriérés à l'ONSS, ...). Sur la base des critères de sélection, on doit donc pouvoir évaluer si les candidats sont à même d'exécuter le marché. Soit un soumissionnaire remplit les critères de sélection et son offre est également évaluée sur le plan du contenu, soit il ne remplit pas les critères de sélection. Dans ce cas, ce soumissionnaire est écarté. On n'est pas tenu d'examiner le contenu de son offre.

En revanche, les critères d'attribution sont les critères sur la base desquels vous évaluez le contenu des offres. Ils ont trait à l'offre soumise par les soumissionnaires. Contrairement aux critères de sélection, les critères d'attribution ne concernent pas le soumissionnaire lui-même, mais son offre. En donnant, dans le cahier spécial des charges, une pondération à chaque critère d'attribution, on pourra par la suite classer les offres selon un système de points. Un autre mode d'appréciation des critères d'attribution consiste à les reprendre, dans le cahier spécial des charges, par ordre de préférence. Il convient toujours d'expliquer dans le cahier spécial des charges la méthode d'évaluation des critères d'attribution qui est retenue par l'adjudicateur.



Nos Chargés de relations se tiennent à votre disposition

Secrétariat du Secteur Public
et Non-marchand CBC Banque
257 Avenue Albert 1er
1332 Genval
Tél: 02 655 07 56
e-mail: mpnm@cbc.be

10/2013 – Editeur responsable : CBC Banque & Assurance, Marketing et Communication, Grand-Place 5, 1000 Bruxelles.

CBC Banque & Assurance
www.cbccorporate.be
Société du groupe KBC

Marque de confiance CBC